

希特勒

HITLER

De mogui koucai

王俊◎编著

的魔鬼口才

摇唇鼓舌，煽动起战争的狂热

【修订版】

“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”精湛、机巧的口才在特定情况下几乎可以改变客观事物的颜色，甚至阻碍或者推进社会与历史的发展进程。

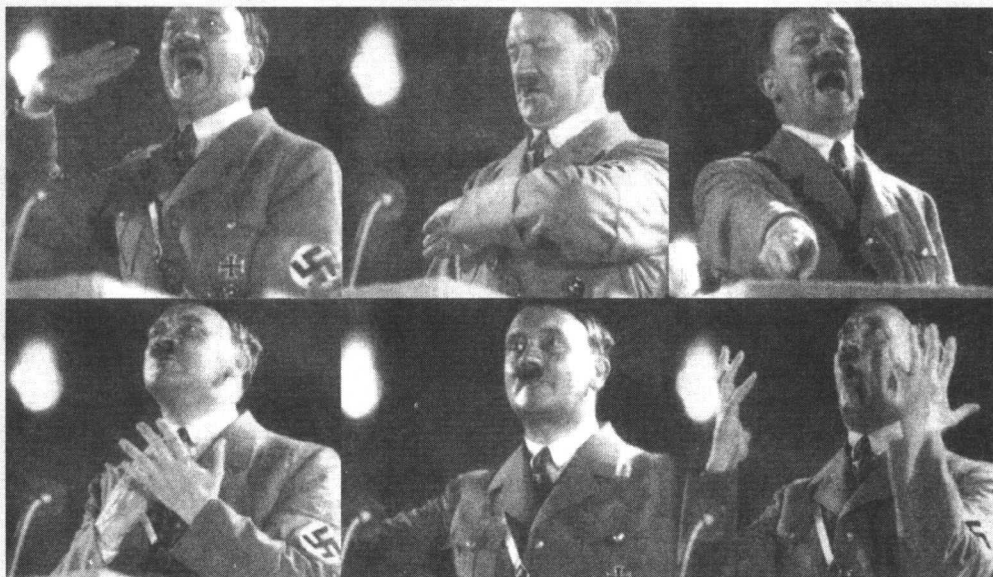


中共党史出版社

希特勒 的魔鬼口才

(修订版)

张俊杰★编 著



中共党史出版社

图书在版编目(CIP)数据

希特勒的魔鬼口才 / 王 俊 编著. —北京: 中共党史出版社 2003.9(2008.1 修订)
ISBN 978-7-80136-907-9

I. 希… II. 王… III. 希特勒, A. (1889-1945) — 语言艺术 — 研究
IV. K835.167=5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 064441 号

希特勒的魔鬼口才

编 著: 王 俊

责任编辑: 解卫东 刘荣刚

出版发行: 中共党史出版社

社 址: 北京市海淀区芙蓉里南街 6 号院 1 号楼

邮 编: 100080

经 销: 新华书店

印 刷: 北京京安印刷厂

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 330 千字

印 张: 20

印 数: 1-10000 册

版 次: 2003 年 9 月第 1 版 2008 年 1 月修订

印 次: 2008 年 1 月第 2 次印刷

ISBN 978-7-80136-907-9

定 价: 36.00 元

此书如有印制质量问题, 请与中共党史出版社发行部联系
电话: 82517249, 82517244

前言



口才的重要性其实毋庸置疑。当人类逐渐发展出一套丰富而且准确的语言，并学会熟练、巧妙地运用它时，人类便彻底地成为地球的主宰。从某种角度而言，人类的历史也许就是人类运用语言、展示口才的历史。

中国战国时代有苏秦、张仪二人凭借其三寸不烂之舌游说各诸侯国、纵横天下，三国时代又有诸葛亮舌战江东群儒，联吴抗曹；古罗马西塞罗在元老院的演说常常决定古罗马的国策，马丁·路德的布道动摇了人们对天主教廷的愚忠，而美国总统大选又让世人见识了唇枪舌剑的厉害……因此有句话说：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”精湛、机巧的口才在特定情况下可以阻碍或者推进社会与历史的发展进程。

在当代社会的日常生活中，口才也尤其重要。人际关系的交往需要口才，求职找工作需要口才，许多职业本身就需要良好的口才。好的口才使一个人更易引人注目、出类拔萃，会使一个人的成功之路事半功倍。口才是许多成功人士得以成功的重要因素。美国著名总统富兰克林曾说道：“说话和事业的成功有很大的关系。”

在现代历史舞台上，可以说正是极富表现力和煽动性的口才造就了希特勒“不同寻常”的一生。他善于利用国民潜在的种族主义情绪发动战争；他善于塑造自我的强者形象来赢得广大人民特别是青年人的崇拜和拥护；他善于察言观色、以巨大而无法实现的“利益”和“理想”引诱、蒙蔽听众从而达到他的各种目的……

正是因为凭借三寸不烂之舌的花言巧语，阿道夫·希特勒从一个微不足道的小

人物、一个普普通通的人摇身一变而成为一个“风云人物”。希特勒蛊惑人心的口才,对使一个崇尚理性精神、严谨而沉稳的民族迅速而疯狂地卷入一场野蛮、残酷而且非正义的战争起了不可低估的作用。本书全面而系统地从政治口才、演说口才、辩论口才、统军口才、领导口才、外交口才六个方面,向读者细致地描述和介绍希特勒的发迹史、战争史和毁灭史。

本书的编写不是简单地、不加分辨地甚至夸张地向读者展现、宣扬、赞美口才的重要性,而是期望读者能从本书的阅读中批判希特勒的煽动技巧,运用理性的力量去把握、去理解二战爆发的原因和德国这段黑暗的历史。



目 录

MU LU

一、希特勒的政治口才



- 1.煽动技巧——煽动民众情绪,提升个人威望 / 2
- 2.假公济私——利用“爱国热情”窃取同盟领导地位 / 3
- 3.声东击西——通过虚张声势控制局面 / 4
- 4.疯狂叫嚣——以恐吓胁迫他人 / 6
- 5.书面宣传——著书立说表达政治主张 / 7
- 6.打民族牌——利用民族仇恨与世界为敌 / 9
- 7.表演双簧——在听众中安排信徒配合演讲 / 10
- 8.善于演戏——用伎俩煽动起狂暴的情绪 / 12
- 9.利益诱惑——用“切身利益”来蛊惑人心 / 14
- 10.落井下石——趁着爆发经济危机,要求总理辞职 / 16
- 11.斩草除根——打击、搞垮对手,明目张胆索要权力 / 17
- 12.设置圈套——重新举行新的国会选举 / 18
- 13.指桑骂槐——把一切失误推给社会民主党和中央党 / 20
- 14.嫁祸于人——制造国会纵火案,设陷阱陷害对手 / 21
- 15.开空头支票——许诺美好目标,诱惑大家通过《授权法》 / 23
- 16.正面激励——充分肯定功绩以安抚部下 / 25
- 17.先软后硬——先稳住对方,再迫使其交出权力 / 26

- 18.会说好话——以保证和颂扬换取信任与支持 / 28
- 19.一鼓作气——出其不意,在气势上压倒对方 / 30
- 20.瓦解斗志——利用狂妄的叫嚣去恐吓他人 / 32
- 21.欲取先予——许诺实惠和好处取悦人民 / 34
- 22.种族歧视——以种族主义煽动仇恨 / 35
- 23.切中主题——用强盗逻辑支撑铁血政策 / 37
- 24.国家利益——打着国家的旗号耀武扬威 / 38
- 25.为荣誉而战——用“荣誉”激励士气 / 40
- 26.自我推销——极尽能事进行自我吹嘘 / 41
- 27.消除疑虑——面对迟疑以强硬话语使之改变 / 42
- 28.为虎作伥——给部下壮胆,掀起搜刮狂潮 / 44
- 29.控制局面——设置情境为部下打气 / 45
- 30.威权高压——以权威压服部下 / 46
- 31.自信感染——具有超出常人的自信 / 48
- 32.愚民政策——利用欺骗宣传安定人心 / 49
- 33.暴力语言——发动血腥的屠杀威慑国人 / 50
- 34.颠倒黑白——面对败局,自欺欺人 / 52
- 35.误导他人——战败后命令毁灭一切财物 / 53
- 36.色厉内荏——与柏林共存亡以显示决心 / 55
- 37.“以身殉国”——让自己体面地谢幕 / 56
- 38.继承“遗志”——临死不忘继续战争 / 58
- 39.自我美化——在私人遗嘱中美化自己 / 58

二、希特勒的演说口才



- 1.换取同情——利用“爱国主义”赢得群众的拥戴 / 62
- 2.换位思考——把握民众心理赢得支持 / 63
- 3.暴力支持——用铁血手段压制反对声音 / 64
- 4.引诱误导——误导群众实现不可告人的目的 / 66

- 5.摇旗呐喊——纵容暴力活动,压制敌对力量 / 69
- 6.蛊惑宣传——用尽手段欺骗、拉拢群众入党 / 70
- 7.顺手牵羊——利用经济危机寻求大垄断资本家的支持 / 72
- 8.作出承诺——巧舌“承诺”表露“诚意” / 74
- 9.拉拢势力——巧舌如簧,拉拢陆军高级将领 / 75
- 10.情感共鸣——利用民族感情鼓吹革命 / 77
- 11.投其所好——征服垄断资产阶级 / 78
- 12.国家至上——以“国家利益”骗取人心 / 80
- 13.循序渐进——把纳粹党描绘成国家理想的实践者 / 82
- 14.诱之以利——争取更多资本家的支持 / 84
- 15.宣传攻势——迎接竞选失败的苦果 / 85
- 16.围魏救赵——反对共产主义赢得垄断寡头支持 / 87
- 17.制造伪证——制造谎言以栽赃嫁祸 / 88
- 18.形象说明——使用比喻手法讽刺挖苦 / 90
- 19.划分立场——独断专行,用国会纵火案要挟他人 / 91
- 20.制造幌子——以自由民主为名消除异己 / 93
- 21.隐藏事实——虚报数字,掩盖丑恶罪行 / 94
- 22.口蜜腹剑——对工人团队玩弄花招诡计 / 96
- 23.自吹自擂——在国会发表吞并奥地利的“胜利”演说 / 98
- 24.信誓旦旦——闪电占领莱茵区后迷惑各国人民 / 99
- 25.偷梁换柱——以“保护”为名行侵略之实 / 101
- 26.天赐使命——用“统一”的神圣字眼掩饰侵略事实 / 102
- 27.各个击破——缜密分析后逐一消灭对手 / 104
- 28.舆论宣传——开动宣传机器,玩弄欺骗伎俩 / 106
- 29.浑水摸鱼——制造混乱局面混淆视听 / 108
- 30.信口开河——以军人自居,毫不退让 / 109
- 31.穷追猛打——抓住个别字眼、特定问题而大做文章 / 111
- 32.转移话题——在自我吹嘘中捞取个人好名声 / 112
- 33.大事化小——面对冷嘲热讽疯狂叫嚣,不当回事 / 113
- 34.无中生有——编造不存在的东西,嫁祸于人 / 115

三、希特勒的辩论口才



- 1.主动出击——提出尖锐问题,掌握话语权 / 118
- 2.气氛感染——在营造气氛中俘获听众 / 119
- 3.层层设问——通过循循善诱寻找突破口 / 120
- 4.把握心理——投其所好,成为意见领袖 / 122
- 5.反问对手——抓住漏洞,“揭穿”对方的本质 / 123
- 6.大胆发言——赢得投身政治的机会 / 125
- 7.巧言令色——扭转被动局面 / 126
- 8.寻找借口——以冠冕堂皇的理由为自己辩护 / 128
- 9.注重气势——咆哮法官,在气势上压倒对方 / 129
- 10.师出有名——打着“民族革命”的旗号为国防军成员辩解 / 131
- 11.挑衅对手——妄图搞垮对手,却事与愿违 / 133
- 12.鼓动人心——充满自信地向总理宝座进军 / 135
- 13.全面出击——进行最后的较量 / 136
- 14.开门见山——把对手置于砧板之上 / 138
- 15.穷追猛打——针锋相对,咄咄逼人 / 140
- 16.灵活变通——玩弄花招,软硬兼施 / 141
- 17.推卸责任——借口“任何革命都要流血”为自己开脱 / 142
- 18.我行我素——会谈中第一次撞上“铁墩子” / 143
- 19.唇枪舌剑——与苏联外长展开针锋相对的较量 / 145
- 20.适可而止——在辩论中控制住失控的局面 / 146

四、希特勒的领导口才



- 1.全面出击——巩固和加强对纳粹党的控制 / 149

- 2.文武兼攻——排除异己扫清独裁障碍 / 150
- 3.威逼利诱——为颁布《授权法》积极准备 / 151
- 4.专制法令——确立一党制,实行法西斯专权 / 153
- 5.假设前提——先行诱导,激发危机感 / 154
- 6.大胆预测——缜密分析,提出假设情况 / 156
- 7.思想动员——权衡利弊,消除顾虑 / 157
- 8.思想控制——给军队洗脑,倾力促成军事胜利 / 159
- 9.坚定信心——用“坚定”的意志打消将帅的怯懦 / 161
- 10.阐明利害——通过分析利弊说服将领 / 163
- 11.着眼大局——分析国际形势、战略战术,坚定主帅信心 / 164
- 12.不容置疑——板上钉钉,公布绝密指令 / 166
- 13.权衡利弊——分析形势后亲自出马游说 / 167
- 14.慷慨陈词——形势危急,力图扭转局面 / 169
- 15.能屈能伸——放下身段,争取支援 / 170
- 16.巧妙树敌——把苏联看作德国称霸欧洲的唯一障碍 / 171
- 17.自欺欺人——把难说成易,描绘蓝图诱人 / 172
- 18.情绪感染——将狂想传递给将士 / 174
- 19.疯狂叫嚣——调动军队斗志 / 176
- 20.自吹自擂——得意忘形的时候大肆吹嘘 / 177
- 21.后发制人——关键时刻掏出底牌,说服下级 / 178
- 22.据理力争——毫不退让,让部下坚定执行命令 / 180
- 23.疯狂咆哮——在说话的气势上高人一等 / 181
- 24.渐进劝说——巧用渐进方式批评将领 / 182
- 25.独断专行——借国会纵火案颁布专制法令 / 183
- 26.自欺欺人——把战场失利归结为下属 / 181
- 27.绵里藏针——采取设计引诱的策略 / 187

五、希特勒的统军口才



- 1.恩威并施——极力争取国防军的支持 / 190
- 2.双管齐下——全面拉拢国防军和垄断资本家 / 191

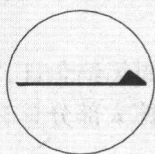
- 3.暗渡陈仓——在国内疯狂推行扩军计划 / 192
- 4.坚定信念——确定对捷克采取以颠覆为主的策略方针 / 194
- 5.得陇望蜀——分化和军事入侵捷克斯洛伐克 / 195
- 6.领袖价值——鼓吹领袖的作用,抬高个人地位 / 197
- 7.情理相加——制造入侵波兰的舆论 / 198
- 8.积极造势——在疯狂叫嚣中发出作战命令 / 200
- 9.个人抹金——强调早年个人奋斗 / 201
- 10.厚黑之术——宣传个人的征服业绩,极尽面厚之能事 / 203
- 11.再接再厉——煽动将士赢取更大的“胜利” / 204
- 12.激将之法——用对手的“腐朽”激起将士的“信心” / 205
- 13.层次分明——条理清晰地发布作战任务 / 207
- 14.事实说明——搬用事例证明其观点 / 208
- 15.成就激励——用已有的“成就”激励士气 / 210
- 16.演独角戏——煽动起德军将帅们的战斗士气 / 212
- 17.战略欺骗——为进攻苏联精心策划 / 213
- 18.信心十足——召集高级军事会议审定作战方案 / 214
- 19.固执己见——坚决压制将领的意见 / 216
- 20.欲擒故纵——说服将领 / 217
- 21.气指颐使——为德军的战场失利气急败坏 / 218
- 22.垂死挣扎——在军事惨败中失去往昔的光芒 / 220
- 23.面子功夫——发电报鼓励部下坚持到底 / 221
- 24.评功摆好——运用激将法挽救危机 / 223
- 25.孤注一掷——以全民族的命运为赌注 / 224
- 26.军令如山——以严酷纪律压服将领 / 225
- 27.黔驴技穷——策划对盟军发动最后的战役 / 228
- 28.利弊分析——利“大”弊“小”的鼓动 / 229
- 29.旁征博引——引用名人的话语加油鼓劲 / 231
- 30.负隅顽抗——面对毁灭的命运发动主动进攻 / 233

六、希特勒的外交口才



1. 欺骗宣传——发表和平演说,进行蒙蔽性宣传 / 236
2. 有的放矢——把话说到对方的“心坎”上 / 238
3. 以守为攻——巧妙赢得外交胜利 / 239
4. 舆论支持——巧用媒体力量发表政治主张 / 241
5. 冒险一搏——退出“裁军会议”与“国际联盟” / 242
6. 表明立场——公开撕毁《凡尔赛条约》 / 244
7. 自我辩解——抵挡英国外交大臣的压力 / 246
8. 消除担心——向西方大摇“和平诚意”的橄榄枝 / 247
9. 麻痹对手——表达“厌恶战争”的主张 / 248
10. 花言巧语——千方百计进行欺骗,以掩盖真相 / 249
11. 甜言蜜语——勾引英国政府实行绥靖政策 / 251
12. 滥施淫威——威逼和武力强夺相结合吞并奥地利 / 252
13. 指鹿为马——把侵略说成是正义的行动 / 254
14. 喜形于色——占领莱茵兰,表达个人喜悦 / 256
15. 刚柔并济——表面让步的外交伎俩 / 258
16. 为民请命——表面为民办事,其实为了个人政治目标 / 259
17. 巧借时机——建立“柏林—罗马—东京轴心” / 261
18. 得理不让——讽刺英国外交政策 / 263
19. 政治借口——为颠覆捷克进行舆论上的准备 / 265
20. 要挟讹诈——提出条件要挟对方,毫不退让 / 266
21. 温柔一刀——以温和的语气进行战争威胁 / 268
22. 占据优势——不给对手留情面 / 270
23. 穷则思变——改变策略扭转僵局 / 271
24. 反复保证——向对方信誓旦旦地许愿 / 273
25. 强硬威胁——对弱者进行恐吓 / 274
26. 声色俱厉——在谈判中从声势上压制对方 / 276

- 27.自我包装——把威逼得来的会谈“成果”加以美化 / 277
- 28.步步紧逼——把整个欧洲笼罩在阴霾之中 / 279
- 29.近攻远交——讨好苏联蓄意挑起欧洲战争 / 281
- 30.转移压力——为了推卸责任编造谣言 / 283
- 31.编造谎言——恐吓对方,欺骗国际社会 / 284
- 32.面子戏法——战后扮演和平使者 / 286
- 33.倒打一耙——遇到诘难时反守为攻 / 287
- 34.筹码要挟——开出筹码要挟各国,掩盖真实意图 / 289
- 35.假作真情——借以引诱其他国家 / 290
- 36.以情动人——以“真情”打动对手 / 292
- 37.吊人胃口——以利益诱惑他国参战 / 294
- 38.终止对话——诱导失效后恼羞成怒 / 296
- 39.借刀杀人——为争取外援,急切寻求日本支持 / 298
- 40.陈以利害——企图说服日本 / 299
- 41.先斩后奏——把“既成事实”强加给墨索里尼 / 301
- 42.咄咄逼人——反复催促使对方下定决心 / 303
- 43.抓住人心——费尽心机“感化”盟友 / 304
- 44.能屈能伸——放下架子讨好意大利外长 / 307



Xiteledengzhengzhikoucai



希特勒的政治口才

政治人物要四处演讲或者接受采访,因此必须具备出色的口才,才能应对复杂的局面,妥善处理各种关系。提升个人威望、控制局面、安抚部下……希特勒从一个无名小卒,成为政坛上的风云人物,离不开他高超的政治口才表达能力。通过希特勒的政治口才,我们可以看到他对人心的准确把握、对局势的精辟分析、对各种利益诉求的恰当拿捏,而这正是良好口才表达的基础。

1 煽动技巧——煽动民众情绪,提升个人威望



“不耕而食,不织而衣,摇唇鼓舌,擅生是非。”

——《庄子·盗跖》

1923年9月2日,是普法战争中色当战役德国打败法国53周年纪念日,“战斗组织工作组”在纽伦堡召开纪念大会,希特勒和鲁登道夫以及南德大部分具有法西斯思想的团体都派代表参加了。

纽伦堡街道上到处都是纳粹和巴伐利亚旗帜的,大约有10多万民族主义者涌进了这座古老的城市,在大街上举行示威游行,人们高喊“万岁”,向鲁登道夫和希特勒挥动手绢、投掷鲜花。

当时,纽伦堡市的警方报告称,此次活动产生的热情,“是1914年以来从未见

过的”。“那些被战败的、悲惨的、背井离乡的、被粉碎了的人们,看到了一线希望,看到了一丝从被奴役和穷困下解放出来的光芒。这次庆祝活动就是这种情感的无拘无束的表达。许多男人和女人都哭了,他们压抑不住自己的感情。”

会后,10万人头上戴着钢盔和军帽举行列队游行,希特勒和鲁登道夫并肩走在队伍的最前列。当游行队伍到达终点就要解散时,希特勒发表了演讲。他穿着熨得平平整整的衣裳,头发剪得整整齐齐,穿的鞋也不再是高筒的,站在一个小土台上,振臂高呼:

“用不了几个星期,骰



希特勒的魔鬼口才

- 2 -

希特勒的政治口才



1923年通货膨胀期间,一位家庭主妇用几乎一文不值的马克来点火炉

子就要滚动了。今天正在形成的东西将比世界大战更加伟大,它将在德国土地上为全世界树立一座丰碑。”

铿锵有力的呐喊立刻引得群情激昂,人们再次兴奋起来,沉浸在对德意志民族“强大”、“胜利”的美好想像中。而希特勒借助潇洒的演说,利用这次公开露面的方式提升了个人威信、赢得了更多人的拥戴。

史家点评

借助出色的口才,可以在人群中煽动起滔天巨浪。“三寸不烂之舌,胜过百万雄兵”,说的也是这个道理。作为领导者,想要确立威信、让大家跟随自己的步伐前进,必须掌握煽动和渲染民众情绪的本领。

人性如水,在于激发,更在于引导。掌握民众的心理诉求,在此基础上施展出色的口才本领,才能振臂一呼,应者如云。希特勒正是看到了 10 多万民族主义者高昂的热情,才把握有利时机发表演讲,最终引得群情激奋,把自己塑造成了“领军人物”的角色。



2 假公济私——利用“爱国

热情”窃取同盟领导地位



“爱国主义,有多少人假汝之名,行罪恶之实!”

——佚名

纽伦堡大游行,成为希特勒一次绝佳的亮相机会。第二天,鲁登道夫和希特勒商议成立“德国战斗同盟”,由鲁登道夫担任首脑,施勃纳·里希特担任政治领导,希特勒则表示退让,只作为领导成员参加,军事头目是罗姆和格里戈尔。

罗姆为希特勒没有独揽同盟大权而懊恼,于是展开了积极的游说工作。希特勒禁不住罗姆的怂恿,有点于心不甘了。

9月25日,战斗同盟的领袖希特勒、罗姆、克里伯尔、赫斯、卫贝尔、赛德尔、戈林、格里戈尔等人聚集在希特勒在德希尔大街41号的黑暗房间里,举行一次特别会议。

在会上,希特勒进行了两个半小时的反对政府的演说,痛斥魏玛政府签订凡尔赛条约和停止鲁尔反抗的决定。他的演讲天才再次发挥了作用,与会的每个人都深受感染,如痴如醉。

“诸位!”希特勒在结束演讲时忽然话锋一转,“为了祖国,为了日耳曼民族,我建议把同盟的政治领导权交给我,我一定会为这个光荣的使命效犬马之劳!”

“我同意!”赫斯满脸泪水,一下子从椅子上跳起来,紧紧握住希特勒的双手。

罗姆感动得潸然泪下,他拥上去抱住希特勒,哽咽着说:“元首,有您来领导,我

希特勒的魔鬼口才

- 3 -

们都有救了！”

在希特勒煽动的爱国热情感动之下，参加会议的几个同盟领袖发布消息，宣告战斗同盟各领袖在考虑了政局的严重性的情况下，认为有建立单一的政治领导权的必要，因此，为取得策略方面与目标方面一致，决定将政治领导权委托给阿道夫·希特勒。

希特勒获得了巨大的成功。不久，罗姆又辞去了军队里的一切职务，全力跟随希特勒。

希特勒虽然取得了战斗同盟的领导权，但他仍旧无法确信自己就是带领日耳曼人解放德国的“天遣使者”，所以他不敢轻举妄动，仍在等待时机的同时，思考着自己下一步可以花言巧语进攻的目标……

史家点评

爱国主义是一个民族情绪最丰厚的东西。近代民族国家产生以来，爱国主义思想一直是人们颂扬的主题，无论在文艺复兴、启蒙思想家的大量作品中，还是在军事统帅的指挥中都可以发现很多。正是利用了广大党员的爱国主义热情，希特勒夺取了德国战斗同盟的领导权，排挤了原本享有很高威望的鲁登道夫将军。

站在众人面前演说的时候，恰当地利用“爱国主义”这一强烈情感可以打动听众，容易抓住听众的心理需求。推而广之，说话过程中善于利用其他感情手段，也能取得良好的预期效果。比如，慷慨激昂，可以壮声色；和风细雨，以情喻理，可以无形中感化他人。所谓运用之妙，存于一心。

3 声东击西——通过虚张声势控制局面



“夫兵形象水，水之行避高而趋下，兵之形避实而击虚；水因地而制流，兵因敌而制胜。”

——《孙子兵法·虚实》

1923年秋，德意志共和国和巴伐利亚邦之间的危机达到顶点。巴伐利亚的行政当局首脑，向希特勒及其武装团体发出严厉警告：他们的任何反叛都将受到武力的严惩。但是对希特勒来说，这时即使他想后退也已经太晚了。他的党羽都要求行动起来。他的冲锋队队长之一威廉·勃鲁克中尉则要求马上采取行动。“时候到了，”他提醒说，“我已约束不住弟兄们了。如果现在再不采取行动，他们就要离开我们了。”

希特勒和亲信们商量之后，决定劫持巴伐利亚三巨头，强迫他们按照自己的要求行使政府的权力。这三巨头是邦长官卡尔，驻巴伐利亚的国防军司令奥托·冯·洛索夫将军和邦警察局长汉斯·冯·赛塞尔上校。希特勒决定立即采取行动。